

# Comercios alzan la voz contra Salera ante la falta de servicios

«La dirección no atiende nuestras demandas en la mejora de acciones promocionales y el mantenimiento del centro comercial», critican

E. M. CASTELLÓN

La falta de servicios es una de las carencias básicas que denuncian los comerciantes que están implantados en el centro comercial Salera, el único que, por el momento, hay en la ciudad de Castellón. «Los accesos son malos e insuficientes para afrontar campañas como la de Navidad, el mantenimiento de las instalaciones tiene grandes carencias y las acciones de promoción son insuficientes», coinciden en apuntar algunos de los empresarios que están implantados en el centro comercial Salera.

Además, los profesionales alertan de la dificultad de diálogo que existe con la dirección. «Es complicadísimo poder reunirse con la dirección, ni siquiera es sencillo po-

der contactar con el departamento de Marketing de Salera, que no atiende a los que somos sus clientes como nosotros consideramos que nos debería atender, al menos tendrían que convocarnos y tomar nota de nuestras quejas», afirman los empresarios consultados.

En este punto las críticas son numerosas. «En una ocasión tuve un problema con la aparición de goteras en mi tienda y, literalmente, me tuve que apañar yo con el comercio de la planta de arriba, ya que desde la dirección de Salera se desatendieron del problema, cuando se supone que en el alquiler que yo pago todos los meses está incluido el mantenimiento de las instalaciones», critica el gerente de una patería del centro comercial.

Los accesos es otro de los problemas que denuncian los empresarios que han optado por trabajar en el centro comercial. «Es indeseable los problemas para acceder a los parkings, y que se repitan cada fin de semana sin que nadie adopte soluciones al respecto», critica el gerente de una cafetería.

Al malestar se añade el hecho de que todos los establecimientos consultados por este periódico coinciden en afirmar que «cada vez las actividades de promoción del centro comercial Salera son más escasas, llegan a menos público y no revierten en el interés de aquellos que no sólo pagamos la mensualidad establecida, que no es barata, por cierto, sino que, además, abonamos un porcentaje dependiendo de nuestras ventas».

Unas condiciones que tildan de «leoninas» y «mucho más feroces que las que se dan en otros centros comerciales de la Comunidad Valenciana». «Lo que pasa en Salera, afortunadamente, no es la tónica general de otros centros comerciales, donde se aprovechan los locales vacíos para ofrecerlos como almacenes, a un precio de alquiler más económico, a tiendas ya implantadas, o se cubren esas fachadas vacías con cartelera publicitaria de los comer-

cios del centro comercial, no con eslóganes de Salera», critican las mismas fuentes.

Especial mención merece entre los comerciantes consultados la situación concreta de unos de los corners del centro comercial, el que está ubicado junto a la entrada

que se vaciaron allí locales, aunque no tenemos ninguna confirmación oficial por parte de la dirección del centro comercial Salera al respecto», describen los establecimientos consultados.

Semanas después, esa posibilidad cobra más fuerza al salir de esta zona concreta otros tres establecimientos, dos de ellos que han cerrado y un tercero que se traslada, lo que deja este espacio del centro comercial Salera todavía más vacío. «Algo se cuece, pero no sabemos qué es por la opacidad que caracteriza a la dirección».

Por otra parte, el cierre de varios comercios en el centro comercial Salera coincide, a su vez, con el resurgir de la actividad comercial en el centro de la ciudad de Castellón. «Tenemos tienda en Salera y tienda en el centro de Castellón y de los últimos dos años a esta parte, la actividad en el centro ha ido en aumento casi en la misma proporción que ha caído en Salera». «Habría que esperar para saber si compensa o no afrontar los elevados gastos que

tenemos en Salera tras la caída de público que hemos registrado», se pregunta uno de los gerentes consultados, consciente de que el casco viejo tradicional de Castellón empieza a recuperar consumidores.



Persianas bajadas en Salera. /EL MUNDO



## NUEVO TIPO

# 10.990€\*

### Y 4 AÑOS DE GARANTÍA



- MALETERO DE 520 LITROS
- CLIMATIZADOR AUTOMÁTICO
- SISTEMA DE RADIO UCONNECT
- LLANTAS DE 16 PULGADAS
- 6 AIRBAGS
- SENSORES DE APARCAMIENTO



**\* LA ÚNICA SORPRESA ES QUE TODO VIENE INCLUIDO. NO NECESITAS MUCHO PARA TENERLO TODO.**

Emisiones de CO<sub>2</sub> gama Fiat Tipo de 98 a 133 g/km. Consumo mixto: de 3,7 a 5,7 l/100km.

PVP Recomendado Nuevo Fiat Tipo Sedán Opening Edition 1.4 16v 95 CV. Incluye IVA, Transporte, Impuesto de Matriculación (IEMT) calculado al tipo general, descuentos del concesionario y fabricante. PIVE 8, subvención del Instituto de Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) con arreglo al programa de incentivos al Vehículo Eficiente y descuento adicional por financiar con FCA Capital España E.F.C., S.A.U., según condiciones contractuales por importe mínima de 7.990€ con plazo mínimo de 48 meses y permanencia mínima de 36 meses. Gastos de Matriculación no incluidos. La oferta incluye garantía legal de 2 años, más 2 años adicionales de garantía comercial limitada hasta los 100.000 km. Oferta válida hasta el 29/02/2016 en Península y Baleares y mientras siga vigente y con fondos disponibles el PIVE 8. Consultar Procedimiento y Regulaciones del PIVE 8 publicadas en la página web del Instituto IDAE. Modelo visualizado: Nuevo Fiat Tipo Sedán Lounge 1.4 95 CV con opcionales (PVP recomendada: 11.300€ incluye los mismos descuentos que el vehículo promocionado y el PIVE 8).